

CLAUDE BRIAN, DIMENSIONS CONSEILS

# La cession de son entreprise, un long parcours à bien maîtriser

Se séparer de l'entreprise que l'on a la plupart du temps créée, pour laquelle on s'est investi durant toute sa vie professionnelle, est une démarche souvent délicate, longue, exigeante, parsemée d'embûches, qu'il convient d'avoir parfaitement préparée, tant psychologiquement que techniquement.



Lors d'une cession d'entreprise, la préparation psychologique du ou des dirigeants est essentielle pour maîtriser l'impact de ce processus très engageant.

On doit bien réfléchir, analyser ses motivations, les conséquences et avant de prendre la décision définitive, s'interroger : « Est-on réellement prêt ? »

En fonction de la taille et des spécificités de l'entreprise, il est essentiel de définir préalablement tous les objectifs visés :

→ Pour l'entreprise : garder son indépendance, être intégrée à une autre, voire à un groupe, préserver l'image quand elle porte le nom du fondateur-cédant ?

→ À titre personnel : le prix et le délai de vente souhaités, la durée d'accompagnement à accepter, les impacts fiscaux et patrimoniaux ; qu'envisage-t-on pour le conjoint, les enfants, les collaborateurs ?

On ne vend qu'une seule fois, l'analyse de ces points permet de visualiser la

complexité de cette tâche très absorbante. La stratégie à mettre en œuvre en découle.

Au moment d'entreprendre concrètement la démarche :

→ Agit-on seul ?

→ Avec l'aide d'un conseil spécialisé expérimenté dans le secteur d'activité ? Dans ce cas, il faut agir dans le cadre d'un mandat définissant clairement les tâches et rôles de chacun et la rémunération dudit conseil.

Les conseils habituels de l'entreprise (expert-comptable, avocat, etc.) doivent toujours être associés.

La mise en œuvre du processus comporte des étapes incontournables :

→ L'élaboration du dossier de présentation mettant en évidence le savoir-faire, le positionnement et les points forts. Les documents comptables et juridiques qu'il convient de réexaminer attentivement y sont annexés.

→ L'évaluation du prix de cession pour valoriser le passé et le potentiel. Les pondérations et majorations tiendront

« On ne vend qu'une seule fois, l'analyse de ces points permet de visualiser la complexité de cette tâche très absorbante. La stratégie à mettre en œuvre en découle. »

compte des caractéristiques des métiers, de la récurrence de l'activité et de l'offre et de la demande en acquisition. Les méthodes d'évaluation seront classiques et spécifiques.

→ La détermination du type de repreneur potentiel : famille, cadres de l'entreprise, repreneur individuel, confrère ou concurrent, grand groupe. La cible sera choisie pour sa capacité à faire, à durer et pour sa confidentialité.

→ L'approche stratégique du repreneur pour garantir une totale confidentialité par la signature d'un engagement très contraignant.

→ La négociation de tous les aspects de la cession, puis les diligences comptables et juridiques au cours desquelles devra être traité le délicat problème de l'annonce aux cadres et salariés.

→ L'élaboration des accords successifs : lettre d'intention, promesse de vente, protocoles d'accord, actes de cession de parts, ordres de mouvements.

S'ajoutent à tous ces actes la négociation et l'élaboration des garanties de passif et d'actif, puis la garantie de la garantie (caution bancaire ou autre).

→ L'accompagnement du dirigeant : pour quelles fonctions et responsabilités ; salarié ou consultant, pour quelle durée et quelle rémunération ?

→ La décision de cession prise, la durée nécessaire pour conclure est d'au moins six mois, généralement entre un et deux ans, ce qui implique de gérer rigoureusement la confidentialité.

→ Toutes ces considérations n'ont de valeur que sur un marché actif où plusieurs acquéreurs peuvent être intéressés par un rachat.

## Des spécialistes du développement, des cessions et des acquisitions

Dimensions Conseils est une société de conseils spécialisée dans :

→ Le développement national et international des entreprises incluant la recherche et la mise en place de financements.

→ Les cessions et acquisitions d'entreprises.

Elle exerce notamment dans les marchés nationaux et internationaux du froid et de la climatisation. Dimensions Conseils garantit la confidentialité et s'appuie sur un réseau de partenaires professionnels spécialisés : associés, avocats, experts comptables, banques, assureurs, etc.